

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Karakteristik Responden

Responden penelitian ini adalah Pejabat Eksekutif dan Direksi dari 12 BPR di Kabupaten Karanganyar dengan jumlah 54 orang responden.

Tabel 4.1
Data responden berdasarkan Usia dan Lama Kerja

		Lama kerja				Total	
		≤5 tahun	5-10 tahun	10-15 tahun	>15 tahun		
Usia	30-40 tahun	Jumlah	13	1	4	0	18
		% total	24,1%	1,9%	7,4%	0,0%	33,3%
	>40-50 tahun	Jumlah	7	4	7	4	22
		% total	13,0%	7,4%	13,0%	7,4%	40,7%
	>50-60 tahun	Jumlah	2	0	2	9	13
		% total	3,7%	0,0%	3,7%	16,7%	24,1%
	>60 tahun	Count	0	0	0	1	1
		% total	0,0%	0,0%	0,0%	1,9%	1,9%
Total		Jumlah	22	5	13	14	54
		% total	40,7%	9,3%	24,1%	25,9%	100,0%

Sumber : Data primer yang diolah, 2021

Berdasarkan usia dan lama kerja, jumlah responden yang terbanyak adalah pada usia 30-40 tahun dengan lama kerja kurang dari 5 tahun (24,1%). Artinya adalah direktur dan pejabat eksekutif telah bekerja cukup lama di BPR dan berusia muda.

Tabel 4.2
Data responden berdasarkan Jenis Kelamin dan Jabatan

Jenis Kelamin		Jabatan		Total	
		Direktur	PE		
Perempuan	Jumlah	13	22	35	
	% total	24,1%	40,7%	64,8%	
	Laki-laki	Jumlah	3	16	19
		% total	5,6%	29,6%	35,2%
Total	Jumlah	16	38	54	
	% total	29,6%	70,4%	100,0%	

Sumber : Data primer yang diolah, 2021

Berdasarkan jenis kelamin dan jabatan, jumlah responden yang terbanyak adalah jenis kelamin perempuan dengan jabatan pejabat eksekutif (40,7%), sedangkan yang kedua adalah dengan jenis kelamin laki-laki dengan jabatan pejabat eksekutif (29,6%). Artinya sebagian besar jabatan direktur dan pejabat eksekutif lebih banyak diisi oleh perempuan sebab dipandang lebih teliti dibanding laki-laki.

Tabel 4.3
Data responden berdasarkan Pendidikan dan Jabatan

Pendidikan		Jabatan		Total	
		Direktur	PE		
Diploma	Jumlah	1	11	12	
	% total	1,9%	20,4%	22,2%	
	S1	Jumlah	12	27	39
		% total	22,2%	50,0%	72,2%
	S2	Jumlah	3	0	3
		% total	5,6%	0,0%	5,6%
Total	Jumlah	16	38	54	
	% total	29,6%	70,4%	100,0%	

Sumber : Data primer yang diolah, 2021

Berdasarkan pendidikan dan jabatan, jumlah responden yang terbanyak adalah dengan pendidikan S1 dengan jabatan pejabat eksekutif (50%), sedangkan yang kedua adalah dengan pendidikan S1 dengan jabatan direktur (22,2%). Artinya adalah jabatan direktur dan pejabat eksekutif sebaiknya diisi oleh karyawan dengan tingkat pendidikan minimal S1.

4.2 Analisis Deskripsi Variabel

4.2.1 Adaptasi teknologi baru

Berdasarkan perhitungan hasil jawaban kuesioner untuk indikator adaptasi teknologi baru menunjukkan angka 3,78 sesuai dalam statistik deskriptif masuk dalam kategori setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden setuju dengan item-item pernyataan terkait dengan adaptasi teknologi baru. Hal ini bisa diinterpretasikan bahwa responden merasa bahwa BPR mampu menggunakan teknologi baru dalam menjalankan usahanya.

Hasil ini menunjukkan bahwa BPR telah memanfaatkan teknologi dalam proses pinjaman (skor 4,04) yaitu menggunakan software untuk lebih cepat melakukan perhitungan penentuan kelayakan pemberian pinjaman yang juga terkoneksi langsung dengan Bank Indonesia dan OJK sehingga dapat diketahui mengenai kondite peminjam dengan lebih cepat. BPR juga menginformasikan hasil proses *appraisal* melalui WhatsApp atau e-mail (skor 3,65) sehingga peminjam merasa bahwa aplikasinya ditanggapi dengan cepat dan mendapatkan kepastian dari proses tersebut. Selain itu BPR juga sudah menggunakan *online real time transfer payment* untuk pembayaran angsuran di cabang lain (skor 3,65) sehingga

pembayaran tidak perlu mengantri pada teller BPR dan tidak menimbulkan antrian panjang, namun dapat dilakukan secara transfer melalui ATM maupun bekerja sama dengan Indomaret dan Alfamart.

Tabel 4.4
Hasil Jawaban Indikator Adaptasi teknologi baru

Indikator		1	2	3	4	5	Jml	Rata-rata	Kategori
BPR tempat saya bekerja memanfaatkan teknologi dalam proses pinjaman	Frekuensi	0	2	3	40	9	54	4,04	Setuju
	Bobot	0	4	9	160	45	218		
BPR tempat saya bekerja menginformasikan hasil proses <i>appraisal</i> melalui WhatsApp atau e-mail	Frekuensi	0	11	8	24	11	54	3,65	Cukup setuju
	Bobot	0	22	24	96	55	197		
BPR tempat saya bekerja sudah menggunakan <i>online real time transfer payment</i> untuk pembayaran angsuran di cabang lain	Frekuensi	0	10	10	23	11	54	3,65	Cukup setuju
	Bobot	0	20	30	92	55	197		
Total Adaptasi Teknologi Baru								3,78	Setuju

Sumber : Data primer yang diolah, 2021

Perlu adanya peningkatan dari BPR untuk dapat menginformasikan hasil proses *appraisal* melalui *WhatsApp* atau *e-mail* yang lebih cepat prosesnya

dibandingkan yang selama ini menggunakan manual saja berupa surat. BPR perlu mempertahankan penggunaan teknologi dalam proses pinjaman yaitu dengan penambahan investasi untuk peralatan dan perlengkapan teknologi untuk meningkatkan kecepatan pemrosesan kredit.

4.2.2 Orientasi pasar

Berdasarkan perhitungan hasil jawaban kuesioner untuk total indikator orientasi pasar menunjukkan angka 4,43, yang sesuai dalam statistik deskriptif masuk dalam kategori setuju. Hasil ini menunjukkan sebagian besar responden setuju dengan item-item pernyataan terkait dengan orientasi pasar. Hal ini bisa diinterpretasikan bahwa responden menilai bahwa BPR telah memiliki orientasi pasar yang baik dimana BPR menjalankan bisnisnya dengan memperhatikan nasabahnya dan memenuhi kebutuhannya.

Nilai rata-rata tertinggi adalah 4,59 pada item “Setiap divisi di BPR tempat saya bekerja dapat berkoordinasi dengan baik” menunjukkan setiap divisi di BPR juga dapat berkoordinasi dengan baik seperti divisi appraisal bekerja sama dengan divisi marketing dan analis untuk membuat perhitungan yang terbaik dalam approval pinjaman. Nilai pada indikator yang lain, “BPR tempat saya bekerja selalu mengutamakan kepentingan dari nasabah (skor 4,33), BPR tempat saya bekerja selalu update dengan perkembangan pesaing (skor 4,46), BPR tempat saya bekerja mampu membuat produk pinjaman yang inovatif (skor 4,33)” juga menunjukkan skor 4,46, hasil ini menunjukkan bahwa BPR selalu mengutamakan kepentingan

nasabah karena kepercayaan dan filosofi organisasi di mana memahami dan memuaskan pelanggan adalah prioritas utama. BPR selalu update dengan perkembangan pesaing, hal ini dilakukan karena dengan mengetahui perkembangan pesaing (skor 4,46), maka BPR akan mampu membuat program-program yang dapat menarik bagi nasabah seperti adanya DP 0% pada program KPR pesaing yang kemudian diikuti oleh hampir setiap BPR. BPR mampu membuat produk pinjaman yang inovatif seperti adanya program DP 0% (skor 4,33).

Tabel 4.5
Hasil Jawaban Indikator Orientasi pasar

Indikator		1	2	3	4	5	Jml	Rata-rata	Kategori
BPR tempat saya bekerja selalu mengutamakan kepentingan dari nasabah	Frekuensi	0	2	1	28	23	54	4,33	Setuju
	Bobot	0	4	3	112	115	234		
BPR tempat saya bekerja selalu update dengan perkembangan pesaing	Frekuensi	0	0	0	29	25	54	4,46	Setuju
	Bobot	0	0	0	116	125	241		
Setiap divisi di BPR tempat saya bekerja dapat berkoordinasi dengan baik	Frekuensi	0	0	0	22	32	54	4,59	Setuju
	Bobot	0	0	0	88	160	248		
BPR tempat saya bekerja mampu membuat produk	Frekuensi	0	0	4	28	22	54	4,33	Setuju
	Bobot	0	0	12	112	110	234		

pinjaman yang inovatif									
Total Orientasi pasar								4,43	Setuju

Sumber : Data primer yang diolah, 2021

BPR perlu untuk membuat produk pinjaman yang inovatif, karena hingga saat ini produk pinjaman yang ada masih konvensional dan belum ada *bundling* dari produk pinjaman yang dapat meningkatkan ketertarikan dari konsumen. BPR perlu untuk mempertahankan koordinasi antar divisi sehingga dapat lebih cepat melakukan pemrosesan data dan informasi kepada calon nasabah.

4.2.3 Keunggulan bersaing

Berdasarkan perhitungan hasil jawaban kuesioner untuk indikator keunggulan bersaing menunjukkan angka 4,09 sesuai dalam statistik deskriptif masuk dalam kategori setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden setuju dengan item-item pernyataan terkait dengan keunggulan bersaing. Hal ini bisa diinterpretasikan bahwa responden menyatakan BPR memiliki keunggulan bersaing dalam menjalankan bisnisnya.

Indikator tertinggi dengan nilai 4,46 menunjukkan bahwa BPR melakukan jemput bola ke nasabah sehingga nasabah tidak perlu datang ke BPR, hal ini menunjukkan bahwa BPR memberikan kenyamanan dan kemudahan dalam pengajuan pinjaman oleh nasabahnya. Nilai pada indikator terendah adalah 3,63 dimana BPR memberikan biaya provisi lebih rendah untuk sebagian produk pinjaman sehingga dapat memberikan biaya yang lebih ringan kepada konsumen

agar mau untuk mengambil pinjaman pada BPR. Nilai pada indikator lain yaitu BPR “tempat saya bekerja memiliki produk pinjaman yang lebih baik dari pesaing (skor 4,00) dan BPR tempat saya bekerja mampu memproses pinjaman lebih cepat dari pesaing (skor 4,26)” menunjukkan nilai lebih dari 4 sehingga menyatakan BPR memiliki produk pinjaman yang lebih baik dari pesaing karena memiliki fasilitas tambahan seperti adanya hadiah langsung tanpa diundi dan adanya grand prize berupa mobil yang diundi di akhir tahun. BPR mampu memproses pinjaman lebih cepat dari pesaing dimana ada BPR yang mampu memproses pinjaman pada hari yang sama dengan pengajuan sehingga nasabah lebih cepat melakukan pencairan dananya.

Tabel 4.6
Hasil Jawaban Indikator Keunggulan bersaing

Indikator		1	2	3	4	5	Jml	Rata-rata	Kategori
BPR tempat saya bekerja memberikan biaya provisi lebih rendah untuk produk pinjaman	Frekuensi	0	4	23	16	11	54	3,63	Cukup setuju
	Bobot	0	8	69	64	55	196		
BPR tempat saya bekerja memiliki produk pinjaman yang lebih baik dari pesaing	Frekuensi	0	0	10	34	10	54	4,00	Setuju
	Bobot	0	0	30	136	50	216		
BPR tempat saya bekerja mampu memproses	Frekuensi	0	0	2	36	16	54	4,26	Setuju
	Bobot	0	0	6	144	80	230		

pinjaman lebih cepat dari pesaing									
BPR tempat saya bekerja melakukan jemput bola ke nasabah sehingga nasabah tidak perlu datang ke BPR tempat saya bekerja	Frekuensi	0	2	2	19	31	54	4,46	Setuju
	Bobot	0	4	6	76	155	241		
Total Keunggulan Bersaing								4,09	Setuju

Sumber : Data primer yang diolah, 2021

BPR perlu untuk memberikan biaya provisi lebih rendah untuk produk pinjaman sehingga dapat bersaing dalam hal biaya provisi dengan bank konvensional yang biasanya mampu memberikan provisi yang lebih rendah. BPR perlu untuk mempertahankan sistem jemput bola kepada nasabah terutama yang memiliki pekerjaan seperti membuka toko atau pedagang di pasar sehingga mampu untuk menjangkau nasabah secara lebih luas.

4.2.4 Kinerja bisnis

Berdasarkan perhitungan hasil jawaban kuesioner untuk indikator Kinerja bisnis menunjukkan angka 4,35 yang sesuai dalam statistik deskriptif masuk dalam kategori setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden setuju dengan item-item pernyataan terkait dengan kinerja bisnis. Hasil tersebut dapat diinterpretasikan bahwa responden yang menunjukkan responden merasa kinerja bisnis BPR menunjukkan adanya peningkatan. Berdasarkan nilai masing-masing indikator yang lebih dari 4, responden merasa setuju bahwa BPR mampu meningkatkan pertumbuhan nasabah dalam 3 (tiga) tahun terakhir sebanyak 10%

per tahun (skor 4,28). Responden juga merasa setuju bahwa BPR tempat saya bekerja mampu meningkatkan Net Interest Marginnya dalam 3 (tiga) tahun terakhir sebanyak 10% per tahun (skor 4,22). BPR dirasakan juga mampu meningkatkan jumlah pinjaman yang dikucurkannya dalam 3 (tiga) tahun terakhir sebanyak 10% per tahun (skor 4,46). BPR mampu menambah asetnya dalam 3 (tiga) tahun terakhir sebanyak 10% per tahun. BPR tetap mampu bertumbuh dan untung tiap tahunnya (skor 4,44).

Tabel 4.7
Hasil Jawaban Indikator Kinerja bisnis

Indikator		1	2	3	4	5	Jml	Rata-rata	Kategori
BPR tempat saya bekerja mampu meningkatkan pertumbuhan nasabah dalam 3 (tiga) tahun terakhir sebanyak 10% per tahun	Frekuensi	0	3	2	26	23	54	4,28	Setuju
	Bobot	0	6	6	104	115	231		
BPR tempat saya bekerja mampu meningkatkan Net Interest Marginnya dalam 3 (tiga) tahun terakhir sebanyak 10% per tahun	Frekuensi	0	2	6	24	22	54	4,22	Setuju
	Bobot	0	4	18	96	110	228		
BPR tempat saya bekerja mampu meningkatkan jumlah pinjaman yang dikucurkannya dalam 3 (tiga) tahun terakhir sebanyak 10% per tahun	Frekuensi	0	0	2	25	27	54	4,46	Setuju
	Bobot	0	0	6	100	135	241		
BPR tempat saya bekerja mampu menambah asetnya dalam 3 (tiga) tahun	Frekuensi	0	0	2	26	26	54	4,44	Setuju
	Bobot	0	0	6	104	130	240		

terakhir sebanyak 10% per tahun									
Total Kinerja Bisnis								4,35	Setuju

Sumber : Data primer yang diolah, 2021

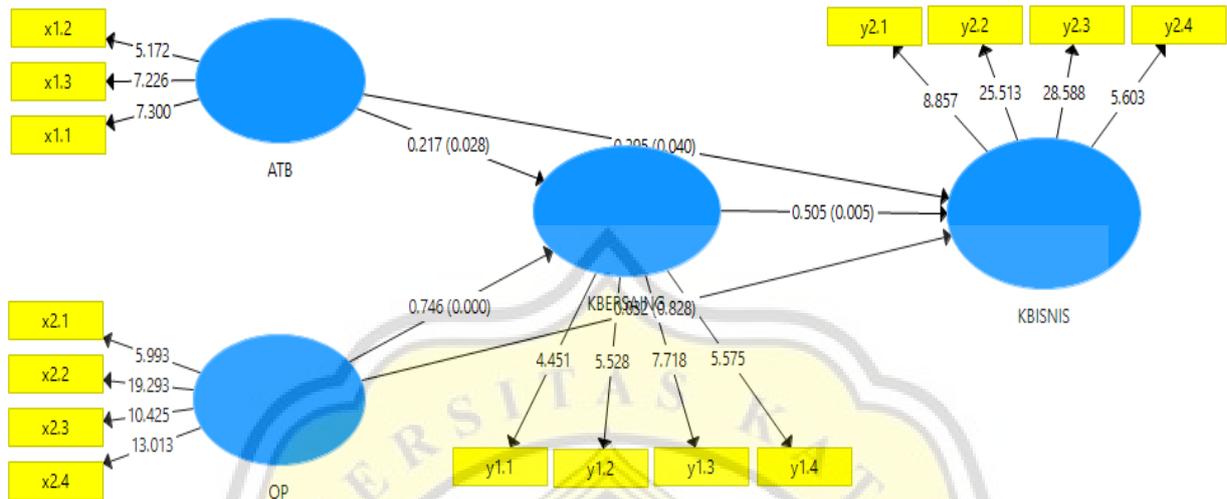
BPR perlu untuk meningkatkan *Net Interest Margin (NIM)* dimana NIM BPR saat ini cukup tipis untuk dapat bersaing dengan BPR lain sehingga perlu adanya produk yang dapat membawa nilai tambah bagi perusahaan dan meningkatkan margin keuntungan. BPR perlu untuk mempertahankan jumlah pinjaman yang dikucurkannya untuk dapat meningkatkan kesempatan untuk memperoleh profit bagi perusahaan terutama dengan menysasar pada nasabah yang melakukan pinjaman kecil untuk mitigasi risiko.

4.3 Analisis Data

Pada analisis data akan dilakukan perhitungan *Structural Equation Modelling-PLS* dengan membuat persamaan jalur, pengujian hipotesis, pengujian koefisien determinasi, uji kelayakan model (*goodness of fit*) dan pengujian efek mediasi.

4.3.1 Partial Least Square

Hasil perhitungan *Structural Equation Modelling-PLS* dalam Model empiris yang terbentuk sesuai dengan hasil perhitungan adalah sebagai berikut :



Gambar 4.1
SEM-PLS Model

Gambar 4.1 digunakan untuk membuat persamaan partial least square yang terdiri dari 2 persamaan yang membaca pada nilai original sample dan juga akan digunakan untuk pengujian hipotesis dengan melihat pada P Values dan T Statistics.

Persamaan 1

$$KBER = 0,217ATB + 0,746OP$$

Hasil persamaan 1 ini dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- Nilai koefisien 0,217 menunjukkan bahwa peningkatan adaptasi teknologi baru akan meningkatkan keunggulan bersaing.
- Nilai koefisien 0,746 menunjukkan bahwa peningkatan orientasi pasar akan meningkatkan keunggulan bersaing

Persamaan 2

$$KBIS = 0,395ATB + 0,032OP + 0,505KBER$$

Hasil persamaan 2 dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- a. Nilai koefisien 0,395 menunjukkan bahwa peningkatan adaptasi teknologi baru akan meningkatkan kinerja bisnis.
- b. Nilai koefisien 0,032 menunjukkan bahwa peningkatan orientasi pasar akan meningkatkan kinerja bisnis.
- c. Nilai koefisien 0,505 menunjukkan bahwa peningkatan keunggulan bersaing akan meningkatkan kinerja bisnis.

4.3.2 Uji Hipotesis

Tabel 4.8
Uji Hipotesis

	Koefisien jalur	T Statistics	P Values
Adaptasi teknologi baru -> Keunggulan bersaing	0,217	2,202	0,028
Adaptasi teknologi baru -> Kinerja Bisnis	0,395	2,055	0,040
Keunggulan bersaing -> Kinerja bisnis	0,505	2,898	0,004
Orientasi pasar -> Kinerja bisnis	0,746	6,672	0,000
Orientasi pasar -> Keunggulan bersaing	0,032	0,207	0,836

a. Uji hipotesis Keunggulan bersaing terhadap Kinerja bisnis

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan pada tabel 4.8, hasil signifikansi sebesar $0,004 < 0,05$ menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 Keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis dapat diterima. Artinya terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara keunggulan bersaing terhadap kinerja bisnis. Penjelasan tersebut

dapat diartikan bahwa jika keunggulan bersaing pada satu posisi jabatan semakin meningkat maka hal itu akan dapat meningkatkan kinerja bisnis.

b. Uji hipotesis Adaptasi teknologi baru terhadap Keunggulan bersaing

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan pada tabel 4.8, maka hasil signifikansi sebesar $0,028 < 0,05$ menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_2 Adaptasi teknologi baru berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing dapat diterima artinya terdapat pengaruh positif dan signifikan antara adaptasi teknologi baru terhadap keunggulan bersaing. Penjelasan tersebut dapat diartikan bahwa jika adaptasi teknologi baru lebih ditingkatkan maka hal itu akan dapat meningkatkan keunggulan bersaing.

c. Uji hipotesis Adaptasi teknologi baru terhadap Kinerja bisnis

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan pada tabel 4.10, dengan hasil signifikansi sebesar $0,040 < 0,05$ menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_3 Adaptasi teknologi baru berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis dapat diterima artinya terdapat pengaruh positif dan signifikan antara adaptasi teknologi baru terhadap kinerja bisnis. Penjelasan tersebut dapat diartikan bahwa jika adaptasi teknologi baru lebih ditingkatkan maka hal itu akan dapat meningkatkan kinerja bisnis.

d. Uji hipotesis Orientasi pasar terhadap Keunggulan bersaing

Hasil perhitungan yang telah dilakukan pada tabel 4.10 hasil signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_4 Orientasi pasar berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing dapat diterima artinya terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara

orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing. Penjelasan tersebut dapat diartikan bahwa jika orientasi pasar lebih ditingkatkan, maka keunggulan bersaing akan meningkat.

e. Uji hipotesis Orientasi pasar terhadap Kinerja bisnis

Hasil perhitungan yang telah dilakukan pada tabel 4.10 diperoleh hasil signifikansi sebesar $0,836 > 0,05$ menunjukkan bahwa H_0 diterima dan H_5 Orientasi pasar berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis ditolak artinya tidak terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara orientasi pasar terhadap kinerja bisnis. Peningkatan orientasi pasar tidak berpengaruh secara langsung terhadap kinerja bisnis.

4.3.3 Koefisien Determinasi

Berdasarkan tabel 4.11, dapat diketahui bahwa nilai *R Square Adjusted* untuk keunggulan bersaing adalah sebesar 0,760. Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh adaptasi teknologi baru dan orientasi pasar mampu menjelaskan keunggulan bersaing sebesar 76%. Kinerja bisnis dapat dijelaskan oleh keunggulan bersaing, adaptasi teknologi baru dan orientasi pasar sebesar 0,673 atau 67,3%, hasil ini berarti bahwa peningkatan keunggulan bersaing, adaptasi teknologi baru dan orientasi pasar mampu menjelaskan variasi atau perubahan kinerja bisnis sebesar 67,3%. Artinya keunggulan bersaing, adaptasi teknologi baru dan orientasi pasar merupakan sebagian besar pembentuk kinerja bisnis BPR.

Tabel 4.9
Koefisien Determinasi

	R Square	R Square Adjusted
Model 1	0,769	0,760
Model 2	0,691	0,673

4.3.4 Pengujian *Goodness of fit model*

Pengujian *goodness of fit model* pada PLS dilakukan dengan menilai dari SRMR model yang merupakan perbedaan dari observed correlation dengan model implied correlation matrix. Goodness of fit dinyatakan baik jika nilai SRMR < 0,10 dan merupakan perfect fit jika nilainya < 0,08 (Ghozali dan Latan, 2015).

Tabel 4.10
Uji Kebaikan Model

	Saturated Model	Estimated Model
SRMR	0,084	0,084
d_ ULS	1,290	1,290
d_ G	0,916	0,916
Chi-Square	236,601	236,601
NFI	0,674	0,674

Berdasarkan hasil pada tabel 4.10 dapat diketahui bahwa nilai SRMR sebesar $0,084 < 0,10$ sehingga dapat dinyatakan bahwa *goodness of fit* model sudah baik sehingga model memiliki kemampuan untuk menjelaskan kinerja bisnis BPR di Kabupaten Karanganyar.

4.3.5 Pengujian Efek Mediasi

Pengujian ini dilakukan untuk melihat pengaruh tidak langsung dari variabel bebas terhadap variabel terikatnya melalui variabel pemediasi:

Tabel 4.11
Efek Mediasi

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ((O/STDEV))	P Values
Adaptasi teknologi baru -> Keunggulan bersaing -> Kinerja bisnis	0,110	0,145	0,082	1,330	0,184
Orientasi pasar -> Keunggulan bersaing -> Kinerja bisnis	0,377	0,357	0,124	3,039	0,002

4.3.5.1 Keunggulan Bersaing Memediasi Pengaruh Adaptasi teknologi baru Terhadap Kinerja bisnis

Berdasarkan nilai probabilitas yang terlihat pada tabel 4.11, dapat dikatakan keunggulan bersaing tidak memediasi pengaruh adaptasi teknologi baru terhadap kinerja bisnis, dalam hal ini besarnya pengaruh tidak langsung adalah 0,110 dengan nilai signifikansi $0,184 > 0,05$, yang berarti keunggulan bersaing tidak mampu memediasi pengaruh adaptasi teknologi baru terhadap kinerja bisnis diterima. Hal ini dapat terjadi karena pengaruh langsung adaptasi teknologi baru terhadap kinerja bisnis lebih kuat dibandingkan dengan pengaruh adaptasi teknologi baru terhadap kinerja bisnis melalui keunggulan bersaing.

4.3.5.2 Keunggulan Bersaing Memediasi Pengaruh Orientasi pasar Terhadap Kinerja bisnis

Berdasarkan nilai probabilitas yang terlihat pada tabel 4.13 dapat dikatakan keunggulan bersaing memediasi pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja bisnis,

dalam hal ini besarnya pengaruh tidak langsung adalah 0,377 dengan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$, yang berarti dapat disimpulkan bahwa keunggulan bersaing mampu memediasi pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja bisnis diterima. Hasil ini dapat terjadi karena orientasi pasar tidak berpengaruh langsung terhadap kinerja bisnis, sehingga dengan adanya variabel mediasi keunggulan bersaing, maka orientasi pasar diperkuat pengaruhnya sehingga dapat mempengaruhi kinerja bisnis walaupun tidak langsung.

4.4 Pembahasan

Pencapaian kinerja menjadi seperti yang diharapkan membutuhkan peningkatan keunggulan bersaing. Kinerja bisnis dari suatu perusahaan akan sangat dipengaruhi dari penciptaan keunggulan bersaing yang dimilikinya (Aprizal dkk, 2016). Keunggulan bersaing dalam hal ini adalah penciptaan nilai yang baru yang mampu mengangkat posisi perusahaan di mata konsumen yang membuatnya berbeda dengan pesaing. Dengan adanya keunggulan bersaing yang dimiliki oleh perusahaan, maka perusahaan akan memiliki posisi tawar yang baik di mata konsumen, selain itu dengan membuat posisi yang berbeda dengan pesaing, maka konsumen akan merasa bahwa perusahaan memiliki spesialisasi yang berbeda sehingga mau untuk melakukan pembelian produk dari perusahaan (Kaleka dan Morgan, 2017). Sesuai dengan hasil analisis regresi, dimana kinerja keunggulan terbukti secara statistik berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja bisnis, maka adanya keunggulan bersaing yang dimiliki BPR akan dapat membuat BPR meningkatkan laba usaha, jumlah nasabah dan jumlah kredit yang diberikannya.

Hasil ini didukung oleh penelitian (Aprizal dkk, 2016), dan (Sutapa dkk, 2017) yang menyatakan bahwa keunggulan bersaing berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis.

Sesuai dengan hasil analisis regresi adaptasi teknologi terbukti mampu mempengaruhi keunggulan bersaing secara signifikan. Semakin baik adaptasi teknologi maka keunggulan bersaing BPR akan semakin meningkat. Penggunaan teknologi baru bisa diadaptasi oleh BPR untuk menurunkan tingkat risiko kredit dan sekaligus meningkatkan efisiensi dan efektifitas kerja BPR. Dengan penggunaan teknologi baru, BPR akan dapat melakukan screening lebih cepat terhadap debitur sehingga dapat menurunkan tingkat risiko pemberian kredit. Dengan adaptasi teknologi, BPR akan dapat menciptakan produk-produk yang sebelumnya tidak dapat dibuat karena alasan kurangnya teknologi untuk penciptaan produk (Ghadikolaei dkk, 2013) dan (Hana, 2013) serta menciptakan produk-produk yang berbeda dari produk pesaing sehingga keunggulan bersaingnya meningkat (Hana, 2013). Selain itu, adanya teknologi yang diadaptasi membuat biaya produksi akan semakin murah yang meningkatkan keunggulan bersaing pada perusahaan. Penciptaan keunggulan bersaing dapat dilakukan dengan cara penerimaan perusahaan untuk mau mengadopsi atau beradaptasi dengan teknologi modern. Sesuai dengan hasil analisis regresi, dimana adaptasi teknologi terbukti secara statistik berpengaruh secara signifikan terhadap keunggulan bersaing sehingga BPR mampu memproses pinjaman lebih cepat dari pesaing dimana ada BPR yang mampu memproses pinjaman pada hari yang sama dengan pengajuan sehingga nasabah lebih cepat melakukan pencairan dananya. Hasil ini

didukung oleh penelitian (Ghadikolaei dkk, 2013) dan (Hana, 2013) yang menyatakan bahwa adaptasi teknologi berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing.

Sesuai dengan hasil analisis regresi adaptasi teknologi terbukti mampu mempengaruhi kinerja bisnis secara signifikan. Semakin baik adaptasi teknologi maka kinerja bisnis BPR akan semakin meningkat. Adanya kemajuan teknologi membuat adanya cara-cara baru untuk melakukan proses usaha sehingga dapat menekan biaya yang membuat perusahaan dapat bekerja secara lebih efektif dan efisien (Bujor dan Avsilcai, 2016). Di sisi lain, kemampuan adaptasi teknologi dalam menekan biaya akan membuat laba perusahaan mengalami peningkatan sehingga kinerja bisnisnya akan semakin baik (Pfano, 2016). Penggunaan teknologi yang lebih modern seperti adanya penggunaan internet banking dan juga teknologi untuk dapat membantu BPR mengidentifikasi debitur membuat BPR bisa mampu membuat keputusan bisnis yang lebih tepat seperti dari sisi penyaluran kredit untuk dapat menjamin keamanan BPR sehingga dapat meningkatkan kinerja bisnis BPR. Sesuai dengan hasil analisis regresi, dimana adaptasi teknologi terbukti secara statistik berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja bisnis BPR sehingga BPR dapat meningkatkan kinerjanya dengan menambah nasabah, meningkatkan profitabilitasnya, jumlah pinjaman dan pertumbuhan asset sebanyak 10% per tahunnya. Hasil ini didukung oleh penelitian (Bujor dan Avsilcai, 2016), dan (Pfano, 2016) yang menyatakan bahwa adaptasi teknologi berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis.

Keunggulan bersaing dapat dibentuk melalui peningkatan kemampuan pengenalan kebutuhan pelanggan. Dengan adanya kemampuan untuk mendeteksi secara dini mengenai kebutuhan pelanggan, maka BPR akan dapat menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan meningkatkan profit maupun pemberian kreditnya serta dapat membuat profil debitur yang sesuai dengan BPR tempat saya bekerja. Kemampuan perusahaan mengenali kebutuhan pelanggan merupakan suatu aset yang perlu untuk dimiliki oleh perusahaan (Zainul, 2016). Dengan adanya kemampuan perusahaan untuk mengenali kebutuhan pelanggan secara lebih cepat dibandingkan pesaing, maka perusahaan akan memiliki keunggulan bersaing karena mampu mengantisipasi untuk membuat strategi yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan tersebut, sehingga mampu mengambil peluang yang ada lebih cepat dibandingkan dengan pesaing (Aprizal dkk, 2016). Sesuai dengan hasil analisis regresi, dimana orientasi pasar terbukti secara statistik berpengaruh secara signifikan terhadap keunggulan bersaing sehingga BPR menjalankan bisnisnya dengan memperhatikan nasabahnya dan memenuhi kebutuhannya untuk dapat meningkatkan keunggulannya. Hasil ini didukung oleh penelitian (Aprizal dkk, 2016), (Puspaningrum, 2017), dan (Sutapa dkk, 2017) yang menyatakan bahwa orientasi pasar berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing.

Perusahaan yang memiliki orientasi pasar yang tinggi akan menyediakan produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Hal ini akan mempermudah perusahaan untuk menjual produk yang ditawarkannya karena pasar sangat membutuhkan produk-produk tersebut (Sutapa dkk, 2017). Namun pada penelitian

ini, tidak terdapat pengaruh signifikan dari orientasi pasar terhadap kinerja bisnis. Hal ini dapat terjadi karena dari strategi orientasi pasar untuk dapat dikonversikan menjadi angka pada kinerja bisnis merupakan suatu proses. BPR dalam hal ini berusaha untuk memahami dan memuaskan pelanggan. Hal ini membuat BPR memiliki keunggulan dibandingkan perusahaan BPR lainnya. Namun keunggulan ini perlu untuk dipertahankan dengan melalui serangkaian proses yang membuatnya pada hasil akhir adalah meningkatkan kinerja bisnis. Sehingga secara langsung orientasi pasar tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis. Hasil ini didukung oleh hasil penelitian (Ladipo dkk, 2016) menyatakan orientasi pasar tidak berpengaruh terhadap kinerja bisnis.

Berdasarkan nilai probabilitas dapat dikatakan keunggulan bersaing tidak memediasi pengaruh adaptasi teknologi baru terhadap kinerja bisnis. Hal ini dapat terjadi karena pengaruh langsung adaptasi teknologi baru terhadap kinerja bisnis lebih kuat dibandingkan dengan pengaruh adaptasi teknologi baru terhadap kinerja bisnis melalui keunggulan bersaing. Berdasarkan nilai probabilitas dapat dikatakan keunggulan bersaing memediasi pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja bisnis, yang berarti dapat disimpulkan bahwa keunggulan bersaing mampu memediasi pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja bisnis diterima. Hasil ini dapat terjadi karena orientasi pasar tidak berpengaruh langsung terhadap kinerja bisnis, sehingga dengan adanya variabel mediasi keunggulan bersaing, maka orientasi pasar diperkuat pengaruhnya sehingga dapat mempengaruhi kinerja bisnis walaupun tidak langsung.